

<<赢在沟通>>

图书基本信息

书名：<<赢在沟通>>

13位ISBN编号：9787513604024

10位ISBN编号：7513604029

出版时间：2011-1

出版时间：中国经济

作者：吴桂娟

页数：200

字数：188000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<赢在沟通>>

内容概要

本书从实际出发，全方位地介绍了如何与朋友、恋人、同事、上下级等方面进行交流和沟通。它语言平实易懂、深入浅出、简明实用，可操作性强。

<<赢在沟通>>

书籍目录

第1章 开好头，营造“首因效应”

- 掌握聊天技巧
- 选好话题很重要
- 自我介绍恰到好处
- 说话要以诚感人
- 不同的场合，说不同的话
- 改掉说话时爱犯的小毛病
- 礼多人不怪

第2章 沟通中言语要得体

- 聊天是一种良好的沟通方式
- 交谈中提问的技巧
- 坦诚的态度
- 闲谈莫论别人是与非
- 相容以待，避免争执
- 沟通要因人而异

第3章 巧说话，让你更讨人喜欢

- 巧说话是一个人智慧的反映
- 正话反说，避免尴尬
- 话不在多而在精
- 良言一句三冬暖
- 实话不一定要直说
- 不要凭借空想高谈阔论
- 拒绝有方，感情不伤
- 善意的谎言是沟通的润滑剂

第4章 好话永远不嫌多

- 适度的赞美是沟通的前提
- 赞美别人要恰到好处
- 多在第三方面前赞美他人
- “自甘堕落”，反衬别人的高大
- 赞赏不同于“拍马屁”
- 恭维是最好的“沟通润滑剂”
- 学会对领导说赞美话
- 不要吝啬赞美的语言
- 让赞美别出心裁

第5章 批评的艺术

- 批评是一种艺术
- 批评他人一定要悠着点
- 选择不同的批评方式
- 巧妙暗示比直接批评更有效
- 批评要掌握度
- 点到为止，见好就收
- 掌握有效批评的实用技巧
- 先给“甜头”再给“苦头”

第6章 幽默，沟通的良方

- 幽默具有惊人的威力

<<赢在沟通>>

幽默是烦恼的克星

用幽默拒绝他人

同事之间需要幽默

销售需要幽默

演讲离不开幽默

爱就从幽默开始

幽默使幸福的婚姻锦上添花

让谈判在轻松愉快的气氛中进行

这样幽默最得体

第7章 说服也是一种沟通

说服别人按你的思路走

激起人的自尊需要

巧妙说服，诱导对方就范

有效的说服让人口服心也服

知己知彼，对症下药

设身处地为对方着想

说服要切中要害

第8章 积极沟通，建立良好的同事关系

第9章 良好的沟通能赢得上司的青睐

第10章 言为心声，甜言蜜语好沟通

<<赢在沟通>>

章节摘录

版权页：插图：（2）每个人都有自己独立的性格色彩。

有人性格外向、性情直率，对任何问题几乎都能谈笑风生，畅所欲言；有人寡言好思，情绪不外露，但态度比较严肃；也有人讷于言辞，孤僻自卑，对任何问题都很敏感，甚至有点神经质。对性格外向的人，尽管什么问题都可以提，但必须注意提得明白，不要把问题提得不着边际，否则很容易使谈话“走题”；对寡言好思的人，要开门见山，简洁明了，提问要富有逻辑性，尽量提那种“连锁式”问题。

比如：“你为什么会这样呢？”

”“后来呢？”

”等等。

这样可以促使他源源不断、步步深入地谈下去；对那种敏感而又讷于言辞的人，要善于引发，不宜一开始就提冗长、棘手的问题，通常以他喜欢的话题，由浅入深，据实发问，启发他把心里话说出来，但必须注意，决不能向他提出令人发窘的问题。

（3）人的知识水平和所处的社会环境各有千秋。

因此必须仔细观察、了解对方身份，把问题提得得体，不唐突、莽撞。

如果你跑去问一名并不熟悉烹饪技术的宇航飞行员，应该如何烹制才能使做出的菜美味可口，就肯定不会如愿以偿。

这表明，提出的问题必须根据对方的知识水平、职业情况及社会地位等进行合理分配，该问甲的不要问乙，该问乙的不要问丙。

<<赢在沟通>>

编辑推荐

《赢在沟通·自我管理》：沟通是人生制胜的法宝。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>